

AUTOR DO BEST-SELLER "PERSUAÇÃO E INFLUÊNCIA UTILIZANDO
PADRÕES DE LINGUAGEM E PNL"

COMO *Detectar*

MENTIRAS

E ENGANOS ATRAVÉS DA LINGUAGEM CORPORAL



"Antes de ler você deve se perguntar se está preparado para descobrir as emoções que as pessoas ao seu redor escondem?"

Manual para detectar mentiras utilizando a linguagem corporal

STEVE ALLEN



COMO DETECTAR MENTIRAS E ENGANOS ATRAVÉS DA LINGUAGEM CORPORAL

Manual para detectar mentiras utilizando a
linguagem corporal

Steve Allen D.

Traduzido por

Janeh Ribeiro

Edição 1.0 – Agosto de 2016

Postado por Steve Allen en CreateSpace

ISBN: 978-1537091891

Copyright © 2016 por Steve Allen

Descubra outros títulos do autor no site
www.amazon.com/author/pnl

Todos os direitos reservados, incluindo os direitos de reprodução total ou parcial de qualquer forma.



Como um gesto de agradecimento aos meus leitores, eu estou disponibilizando um grande recurso para você:

[<< Clique aqui para baixar GRÁTIS o livro “Técnicas rápidas de PNL para transformar sua vida em 7 dias”>>](#)

O objetivo deste livro é ensinar os padrões básicos de Programação Neurolinguística (PNL) que lhe permitirá mudar sua vida em uma semana. Eles são organizados de tal forma que você pode dominar um padrão por dia, avançando do mais básico para o mais complexo.

Lembre-se que todo comportamento humano é o resultado do estado em que nos encontramos, e nossos estados criam nossas representações internas, isto é, as coisas que imaginamos, que dizemos a nós mesmos, etc. Com as técnicas de PNL aprendidas neste livro, você pode dirigir o seu cérebro e sua vida da mesma forma que um diretor de cinema dirige um filme.

<< Clique aqui para baixar o livro “Técnicas rápidas de PNL para transformar sua vida em 7 dias”>>



Sumário

Capítulo 1 – Introdução

Introdução

Capítulo 2 - A linguagem corporal

A linguagem corporal na cultura popular

A precisão da linguagem corporal

Comece com o mais simples e não pense muito

Definido a mentira

Como detectar uma mentira?

1. Inconsistências em suas histórias:

2. Fugir do tema:

3. Fala lenta:

4. Ansiedade:

5. Falta de confiança:

Capítulo 3 - Estabeleça um ponto de referência

Como definir pontos de referência

Passo 1:

Passo 2:

Passo 3:

Passo 4:

Passo 5:

Passo 6:

Exemplo: Determinar uma linha de base

Passo 1

Passo 2:

Passo 3:

Passo 4:

Passo 5:

Passo 6:

Avalie como se expressam

Faça uma pergunta que você já sabe a resposta

Faça um elogio ou um insulto

Quanto tempo leva?

Subcategorias de linguagem corporal

Tipos de comportamentos

Capítulo 4 - Expressões faciais

Capítulo 5 – Movimento dos olhos e mãos

Significados dos movimentos oculares

Olhos fixos

Piscar

Superior direito - Construções visuais

Superior esquerdo - Lembrança visual

Para a direita – Construção auditiva

Para a esquerda – Lembrança auditiva

Para baixo e a esquerda - Sentimento

Para baixo e a Direita - Pensamentos profundos

Os movimentos das mãos

Tocar a boca

Fechar ou apertar as mãos

Coçar

Esconder as mãos nos bolsos

Capítulo 6 - A voz e o corpo

Detectar mentiras através da voz e da linguagem

Atrasar as respostas

Responder com generalizações

Alterar o tema da conversa

Recomendações de punição

Declarações enfáticas

O tom de voz

Eu não faria

Longa inalação

Lamber os lábios

Demasiado casual

Dúvidas e pausas

Sarcasmo

Escolha de palavras

Narração da História

Observe suas respostas

Faça perguntas

Capítulo 7 – Leitura da linguagem corporal

Os indicadores mais comuns de mentiras

Imobilidade do corpo

Sorriso falso

Franzir os lábios

Incoerência com o movimento de cabeça

Comportamento atrasado ou incompatível

Distanciamento

Apoiar as costas

A parte inferior do corpo

Comichão no nariz

Os pés

As pernas

Pernas cruzadas

Pernas estreitas muito juntas ou apertadas:

Perna cruzada em L:

Tornozelo na panturrilha:

Panturrilha em paralelo:

O torso e os braços

A inclinação do tronco

Esterno clavicular

A tartaruga

Buscando ar

Objeto de bloqueio

Respiração pesada

Pescoço

Braços cruzados

Braços cruzados e punhos fechados

Braços cruzados e os polegares para cima

Braços atrás das costas

Reivindicação de território

Mãos nos quadris

Segurar o queixo

Movimentos das mãos

Comportamento dos polegares

A Proxêmica do corpo

Capítulo 8 - Prática

Pratique

Continue praticando suas habilidades

Por que há "sinais" contraditórios nos mentirosos?

E quanto as mentiras estudadas ou planejadas?

Como conseguir que alguém forneça mais informações?

Capítulo 9 - Mais um passo

Sincronia e mimetismo

Ângulo entre as pessoas

Escolha de assentos

Como criar uma grande primeira impressão

Apertos de mão

Evite os maus dias

Palavras Finais

Capítulo 1 – Introdução

Introdução

Neste livro você vai aprender estratégias comprovadas que lhe permitirão ler a linguagem corporal e descobrir se uma pessoa está mentindo ou não.

Você provavelmente já ouviu falar que o corpo humano pode revelar quando uma pessoa está mentindo ou dizendo a verdade. Há pequenos "sinais" e "gestos" gerados, involuntariamente, que podem dizer muito sobre um indivíduo, se você souber o que olhar.

Se você usar, no trabalho ou em casa, a capacidade de detectar mentiras através da linguagem corporal, isso fará uma grande diferença em sua vida.

Neste livro eu vou mostrar, exatamente, como detectar esses "sinais" e se tornar alguém capaz de "pegar" uma pessoa em seu próprio jogo de mentiras.

Antes de ler, você deve se perguntar se está preparado para descobrir as emoções que as pessoas ao seu redor escondem? Nem sempre você vai gostar do que vai encontrar...

Eu espero que você goste.

Capítulo 2 - A linguagem corporal

Começamos pelo início. As pessoas têm diversas maneiras diferentes de expressar suas emoções através do corpo. Além disso, as palavras, ao contrário do corpo, podem ser facilmente moldadas e distorcidas. Portanto, em termos de detecção de mentiras, a linguagem corporal nos dá uma indicação mais precisa do que realmente está acontecendo.

Todos os dias você interage com muitas pessoas e, de alguma forma, coloca uma parcela de sua confiança nelas, sejam estranhos ou próximos. As pessoas, muitas vezes, mentem para proteger seus próprios interesses ou para se aproveitar das oportunidades.

A forma como as pessoas expressam suas intenções e emoções através da linguagem corporal é universal. As microexpressões de tristeza são semelhantes em todo mundo, e o mesmo vale para as demais emoções. No entanto, para simplificar a aprendizagem eu recomendo que você pratique o conteúdo do livro com pessoas com quem se relaciona frequentemente, uma vez que será mais fácil estabelecer uma linha de base ou de referência.

É importante treinar para sintonizar a sua atenção para capturar, até mesmo, as inconsistências mais sutis e os indicadores de mentiras.

A linguagem corporal na cultura popular

O interesse em aprender a ler a linguagem corporal explodiu com o surgimento de programas de televisão, tais como "cenas de crime" que se tornaram extremamente populares porque seus protagonistas são capazes de "ler" e identificar os suspeitos.

Tomemos por exemplo o Crime Scene Investigation (CSI) ou o programa Criminal Minds onde o protagonista tende a observar a linguagem corporal para ver se os suspeitos estão mentindo.

Atualmente em sua 12ª temporada, Crime Scene Investigation é uma prova de que há um grande público que gosta de observar as

vantagens de usar a linguagem corporal para detectar mentiras.

As séries de TV, *The Mentalist* e *Psych* também se apoiam fortemente em protagonistas capazes de observar as pessoas e discernir a verdade de suas ações. Outro programa chamado *Lie to Me*, leva o conceito um pouco mais longe, com um protagonista que constrói o seu negócio em sua capacidade de "ler" mentirosos.

Todos estes programas giram em torno de uma ideia básica de que movimentos específicos e pequenos movimentos dos músculos podem revelar o que uma pessoa está pensando e sentindo.

Estes programas de TV são certamente interessantes, e temos que admitir, a maioria dos que assistem, já tentaram aplicar algumas destas técnicas com amigos ou família. Mas o que funciona na TV realmente funciona na vida real? É tão fácil como parece? É realmente possível usar a linguagem corporal das pessoas a nosso favor?

A precisão da linguagem corporal

Primeiro de tudo, a linguagem corporal é 100% sincera. Aproximadamente 90% da comunicação entre as pessoas é não-verbal e, embora as pessoas possam "filtrar" o que querem dizer antes de dizer, o corpo passa por menos "processos" ao reagir a algo ou alguém. E as pessoas nem sempre estão conscientes de sua linguagem corporal.

Seja o que for que uma pessoa sinta, expressará primeiro em seu corpo. Mesmo antes de nos darmos conta de nossas emoções, ocorrem uma série de reações químicas que se manifestam em nosso corpo.

A linguagem corporal e as expressões faciais indicam as emoções de uma pessoa, que por sua vez, refletem as suas intenções. No entanto, apesar de as expressões faciais refletirem emoções, a maioria das pessoas aprenderam a arte de mascarar-las.

Podemos culpar a nossa cultura ou a pressão social, mas, independentemente da causa, o rosto não é um bom lugar para começar a ler a linguagem não-verbal, embora, por vezes, pode fornecer pistas úteis, como o movimento dos olhos e das sobrancelhas. Tomemos como exemplo as microexpressões. Elas são consideradas "fugas" de alguma emoção genuína de uma pessoa. Alguém pode parecer feliz, mas sua expressão facial mostra um olhar aflito por uma fração de segundo (daí o nome microexpressão). Absolutamente ninguém pode controlar as microexpressões. As microexpressões aparecem quando alguém está tentando esconder fortes emoções como raiva, tristeza ou felicidade. Estes sinais são tão sutis que, até mesmo as pessoas treinadas, podem perdê-los. É por isso que os profissionais capturam as confissões em vídeo e as repetem em câmera lenta para observá-las.

Como mencionei antes, o corpo sente uma emoção (e, portanto, a intenção) mesmo antes de nós estarmos conscientes dessas emoções. Em outras palavras, ninguém pode esconder a sua linguagem corporal ao ponto destas pistas ficarem indetectáveis.

A linguagem corporal é mais extensa do que as pessoas pensam. Normalmente se considera que os fatores mais comuns ao ler a linguagem corporal são as expressões faciais, as posturas e os gestos. No entanto, estudos mostram que o movimento dos olhos (oculésics), a distância mensurável entre duas pessoas durante uma interação (proxêmica) e o uso do toque durante a comunicação (háptica) também desempenham um papel importante na leitura. Revisaremos todos esses fatores nos capítulos seguintes.

Comece com o mais simples e não pense muito

Considere que quanto mais você conhece a pessoa, mais fácil será identificar se está mentindo ou não. Será muito mais fácil começar o seu treino lendo a linguagem corporal do seu parceiro, seus filhos, conhecidos, seu chefe e de amigos íntimos.

Quando se trata de ler a linguagem corporal, pensar demais também é mais prejudicial do que benéfico. O cérebro humano tem neurônios que reagem quando uma pessoa detecta as emoções de outra. Esta é a razão pela qual quando uma pessoa gosta da companhia de alguém tende a imitar ou a copiar as suas posições. Esta é uma forma do cérebro fazer conexões com outras pessoas. Lembre-se, os seres humanos são seres sociais. O melhor que você pode fazer é aguçar a sua sensibilidade para captar as pistas das emoções e não pensar muito, por exemplo: as mãos estão onde deveriam estar? As suas sobrancelhas estão levantadas como deveriam? etc.

Todos nós temos mais de uma mente. Provavelmente você acha que sua mente consciente é a que tem mais capacidade de ler a linguagem corporal, mas não é. Seu instinto irá dizer coisas que, à primeira vista, pode parecer irracional, mas você logo se dará conta de que seu instinto estava certo.

Definido a mentira

O propósito deste livro é ajudar você a detectar uma mentira, mas deve considerar que detectar uma mentira usando a linguagem corporal é mais do que um simples caso de "sim ou não". Você pode ter as ferramentas para descobrir quando uma pessoa está escondendo alguma coisa, mas ser capaz de identificar o que ela está escondendo, é algo diferente.

Para saber o que estão escondendo você deve ser capaz de controlar a situação em geral. Torne-se um pesquisador. Leve o contexto em consideração.

Certamente você já assistiu alguns documentários policiais e observou que durante os interrogatórios os investigadores fazem uma série de perguntas enquanto guiam e eliminam opções até chegarem a leitura que necessitam. Isso é algo que você também terá que praticar. Use as informações fornecidas aqui como um guia

para aprender a ler melhor as expressões das pessoas e ver como reagem a certas questões.

Como detectar uma mentira?

Exatamente por que as pessoas mentem? As pessoas mentem por várias razões, que podem ser resumidas da seguinte forma:

- Para chamar a atenção
- Para mascarar sua falta de confiança
- Para ganhar vantagem
- Para ocultar seus erros e salvar alguma coisa (seus empregos, relacionamentos, etc.)

As razões são explicativas. Então, como você pode detectar uma mentira? Existem várias estratégias, mas este livro vai treinar você para detectar um mentiroso, observando sua linguagem corporal. No entanto, antes de aprender estas técnicas veremos outras maneiras pelas quais você pode detectar uma mentira:

1. Inconsistências em suas histórias:

É difícil lembrar de uma mentira. Os detalhes mudam cada vez que o tópico é discutido. Um mentiroso esquece um termo, ele adiciona um novo detalhe e ignora o anterior.

2. Fugir do tema:

A maioria das pessoas se sentem desconfortáveis quando mentem, porque sentem alguma culpa, mesmo quando eles estão mentindo para seu próprio benefício. Tudo o que se relaciona com o assunto gera desconforto.

Se você detectar uma mentira, fale sobre algo relacionado com o tema que acha que eles estão mentindo. Se a pessoa mudar de

assunto ou se desculpar para terminar a conversa, as chances de que esteja mentindo é grande.

3. Fala lenta:

Ao mentir, o cérebro processa a informação mais lentamente inventado, assim o discurso se torna mais lento. A menos que tenham preparado e praticado antes de mentir, as mentiras são descobertas quando as pessoas estão sob pressão.

4. Ansiedade:

Os mentirosos temem ser descobertos. A ansiedade também provoca sudorese abundante e muito movimento desnecessário que revela preocupação, tais como piscar excessivamente e morder os lábios.

5. Falta de confiança:

A menos que alguém seja formado profissionalmente para mentir em vários cenários, uma pessoa comum será menos assertiva quando mentir. O tom da sua voz será mais baixo e evitará o contato com os olhos.

Capítulo 3 - Estabeleça um ponto de referência

Antes de detectar uma mentira você deve primeiro conhecer a "verdade", ou seja, estabelecer um ponto de referência. Um "ponto de referência" ou "linha de base" é uma reação típica ou habitual de um indivíduo quando confrontado ou colocado em determinada situação e diz a verdade. Você deve conhecer qual a aparência da outra pessoa, como ela se comporta e como fala quando se refere a um tema neutro.

É por isso que provavelmente você seja muito bom fazendo a leitura de uma pessoa próxima, porque está mais familiarizado com o ponto de referência dessa pessoa.

Se a pessoa que está sendo confrontada é por natureza nervosa, ansiosa e insegura, um especialista que não tenha estabelecido um ponto de referência primeiro, pode registrar os seus comportamentos como indicadores de que está mentindo.

Como você vai perceber, as pessoas têm reações diferentes para a mesma situação específica. Por exemplo, quando a pessoa A diz a verdade, pode assumir uma postura ereta com um tom dentro de uma faixa normal de voz. Além disso, a pessoa B pode coçar o nariz e morder os lábios quando ele fala a verdade. A maioria das referências que são ensinadas em cursos para ler a linguagem corporal dizem que, morder os lábios e coçar o nariz, são indicadores de mentiras.

Em suma, os pontos de referência das pessoas são a sua "verdade".

Aqueles que mentem se esforçam por imitar o seu ponto de referência. No entanto, muita prática é necessária para controlar algo que vem de seu subconsciente. Isso nos ajuda a identificar o mentiroso.

Portanto, a leitura da linguagem corporal se concentra em observar gestos, tons e expressões faciais de diferentes "pontos de referência" ou reações.

Quando vive com alguém todos os dias você absorve todos esses pontos de referência, sem nem pensar sobre isso. Porque isto é comum que sinta que algo em seu amigo está "estranho". No entanto, quando se trata de alguém que você acabou de conhecer, existem estratégias para estabelecer, conscientemente, esses pontos de referência. Então, vamos ver um guia, passo a passo, de como fazê-lo:

Como definir pontos de referência

Passo 1:

Fale de temas neutros para observar como a outra pessoa se comporta quando está sendo honesta. É muito fácil quando você faz com alguém que você acabou de conhecer. Comece com perguntas simples que o indivíduo não tenha nenhuma razão para mentir, por exemplo, falar sobre o tempo, sobre o trabalho, etc.

Passo 2:

Observe as características físicas do indivíduo enquanto se expressa. Faça a si mesmo as seguintes perguntas:

Que postura adota o seu corpo?

Está agitado?

Como são os gestos de suas mãos?

Como está sentado?

Está com as pernas cruzadas?

Pisca ou tem um tique nervoso?

Quais são as suas expressões faciais?

Passo 3:

Defina o seu comportamento verbal. Pergunte a si mesmo:

Seu tom de voz é alto ou baixo?

Ri com facilidade?

Tem a voz limpa ou arranhada?

Utiliza vários silêncios e "mmm", à medida que fala?

Passo 4:

Se possível, observe seu comportamento quando o indivíduo está excitado ou animado. Fale sobre as paixões da outra pessoa. Por exemplo, pergunte sobre futebol (se é um tema que fascina a outra pessoa). À medida que o indivíduo responde seu rosto pode mudar e pode aumentar os gestos com as mãos. Em seguida, pergunte sobre seus hobbies ou passatempos e veja se o seu comportamento é similar.

Passo 5:

Se aprofunde. Uma vez que já tenha uma linha de base é hora de se aprofundar sobre os temas que lhe interessam. Faça perguntas abertas que exigem desenvolver uma resposta ao invés de questões que exigem apenas um "sim" ou "não", por exemplo: O que você fará no fim de semana? Em vez de: você vai para o jogo do fim de semana?

Quanto mais aberta for a questão, mais material terá para analisar.

Passo 6:

Os sinais de alerta: Não existe nenhuma evidência clara quando uma pessoa está mentindo. Mesmo quando vê uma clara diferença no comportamento da pessoa com sua linha de base, isso não é suficiente para confirmar que o indivíduo está mentindo. No entanto, há indícios que são sinais de alerta e devem ser levados em conta.

Minha regra de ouro é cavar um pouco mais quando vejo três sinais de alerta em uma resposta. Quando ver, pelo menos 3 mudanças em sua linha de base, saberá que você tocou um tema delicado ou que a pessoa está mentido, e precisa se aprofundar mais.

Alerta: Uma das maiores confusões que pode acontecer ao estabelecer uma linha de base é quando a outra pessoa está nervosa, por exemplo, em uma entrevista de emprego. É por isso que o contexto da situação é importante. Se está tentando decodificar o comportamento de uma pessoa em uma situação de estresse ou quando se fala de questões difíceis, primeiro certifique-se de ter obtido a sua "linha de base no estado nervoso".

Dados: Os estudos mostram que quanto maior o potencial de incentivo, mais as pessoas estão propensas a mentir.

Exemplo: Determinar uma linha de base

Digamos que você gostaria de melhorar a sua capacidade de ler o seu colega de trabalho.

Passo 1: Durante uma pausa, encontre com o seu parceiro na sala de descanso tomando um café, procure fazer algumas perguntas neutras sobre os seus planos para o fim de semana ou para o almoço.

Passo 2: Note que o seu parceiro está fisicamente relaxado com as costas contra a parede da sala. Também concorda muito com a cabeça. Fala num tom de voz médio e limpa a garganta ocasionalmente. Esta é a sua "base tranquila".

Passo 3: Agora, faça algumas perguntas sobre o lançamento do novo iPhone, sabendo que ele é apaixonado por tecnologia. Neste caso, ele se afasta da parede e fala animadamente de quanto tempo ele teve que esperar na fila do shopping para comprar. Sua voz se torna mais forte e ri, de vez em quando, como resultado de sua excitação. Esta é a sua linha de base quando excitado ou apaixonado por algum assunto.

Passo 4: Agora decida estabelecer uma "linha de base nervosa" porque o assunto que você gostaria de levantar é um pouco delicado. Peça a seu companheiro a sua opinião sobre a demissão de Andrew na semana passada porque roubou na empresa. Esta questão faz com que ele cruze os braços, mantendo rígida a parte superior do corpo. O tom de voz baixa, mas continua balançando a cabeça e limpando a garganta como fez com as perguntas neutras. Ao enrijecer a parte superior do seu corpo, ele dá sinal de como se comporta quando fala de temas delicados ou tensos, mas todo o resto é igual ao seu comportamento de base tranquila.

Passo 5: Agora é hora de aprofundar sobre o assunto que você está realmente interessado. Digamos que você pergunta se houve progresso na investigação que ele se comprometeu a fazer para apresentar os resultados na reunião da próxima semana, que você suspeita que ele não tenha feito.

Neste caso, ele endurece a parte superior do corpo imitando a base de sua resposta nervosa. Este é claramente um assunto que o incomoda.

Passo 6: O anterior foi o primeiro sinal de alerta. Uma pessoa honesta não se sentiria desconfortável ao falar sobre seu trabalho se não tiver nada a esconder. Em seguida, ele começa a limpar a garganta vigorosamente e com muito mais frequência do que quando estava calmo ou nervoso. Este é o sinal de alerta número dois.

Eu gosto de observar pelo menos três sinais de alerta antes de pressupor que alguém está mentindo. Em seguida, seu parceiro

começa a coçar a parte de trás do pescoço. Mais adiante você saberá que este é um gesto auto calmante e muitas vezes é um sinal de que as pessoas que mentem tentam se acalmar. Este é o terceiro alerta, e é quase certo que o seu parceiro está tentando esconder algo.

Este é apenas um exemplo de como funciona as linhas de base em uma interação cotidiana. Você pode estabelecer uma linha de base com uma única pergunta ou uma conversa mais profunda. De qualquer forma, cada vez se tornará mais fácil a medida que você pratica, e chegará um momento em que nem terá que pensar em estabelecer a linha de base, mas vai se tornar cada vez mais natural, sempre que você iniciar uma interação.

Avalie como se expressam

Quando você está com alguém, avalie como se expressa. Aperte as mãos, sorria e cumprimente-o, a menos que você seja um interrogador (então estas formalidades não são necessárias). Observe como para, senta e fala.

Se senta com as pernas cruzadas? Fica quieto quando ocioso e gosta de se mover e brincar com alguma coisa quando está entediado? Observe a velocidade de sua fala e o volume de sua voz.

Quantas vezes ri e usa palavras para preencher o tempo? Estabelece um contato visual firme, mas amigável ou evita? É naturalmente tímido ou extrovertido?

Observe seu comportamento. Faça uma observação sutil, mas eficaz (sem esquadrihar) da pessoa em seu comportamento mais natural.

Se você está entrevistando alguém lembre que você pode ver a metade inferior do seu corpo. Suas pernas estão cruzadas ou está apertando os dedos para relaxar os nervos. Esta é a razão pela qual, se usam duas pessoas para entrevistar um candidato (uma

pessoa se senta longe para observar o comportamento do candidato). Normalmente leva cerca de 10 a 15 minutos para uma pessoa relaxar em um ambiente desconhecido com uma pessoa desconhecida.

Faça uma pergunta que você já sabe a resposta

Se não quer gastar tempo em estabelecer uma amizade para conhecer o comportamento natural de uma pessoa, pode usar uma técnica muito simples para definir pontos de referência. Basta fazer algumas perguntas com respostas conhecidas.

Peça a alguém para confirmar o seu aniversário ou talvez para dizer que filme viu ontem.

Não tem nenhuma necessidade de perguntar sobre alguma verdade absoluta do indivíduo, somente algo que eles podem responder sem mentir.

Geralmente é melhor fazer uma pergunta que você já sabe a resposta porque, desta forma, pode se concentrar em suas expressões e gestos ao dar a resposta.

Faça também perguntas que provocam reações defensivas e argumentativas. Faça perguntas envolvendo explicações intelectuais, tais como a natureza da sua profissão. Com esta técnica pode estar 100% seguro de que você está identificando o seu ponto de referência.

Lembre-se, um ponto de referência é a reação natural de uma pessoa quando está sendo contestada em determinadas condições. Observe como age e fala quando está dando sua resposta, este deve ser seu ponto de comparação.

Esta técnica é muito eficaz, mas deve ter cuidado para não se tornar tedioso e não ficar lançando perguntas aleatórias.

Faça um elogio ou um insulto

Elogiar alguém também lhe dá uma ideia clara de como a pessoa reage quando ela está feliz. O oposto também funciona, isto é, ver como reage quando se sente insultado. Claro, que não é uma boa ideia insultar alguém que você acabou de conhecer, por isso é melhor ficar com a técnica do "elogio".

E não precisa ser um grande elogio. Em alguns casos, até mesmo pequenos elogios revelarão gestos e expressões suficientes para estabelecer um ponto de referência.

Fica corado quando é elogiado? Como sorri? Como move seus olhos? Está tão desconfortável com elogios que afasta os olhos de você quando o elogia?

Observe, no entanto, que há casos em que não deve elogiar uma pessoa. Por exemplo, quando começa a trabalhar, elogiar o patrão pode não ser muito apropriado.

E, no caso de insultos, algumas pessoas preferem fazer um desafio sutil às crenças e ideias do outro. Os indivíduos que tentam explicar as suas paixões e crenças tendem a ser mais abertos em suas expressões e gestos.

Sempre preste atenção ao contexto quando pretende usar insultos como uma forma de provocar uma resposta em alguém, com o propósito de estabelecer um ponto de referência.

Uma coisa que deve ser levada em conta quando se estabelecem pontos de referência é que nem sempre tem que ser você que provoque a resposta. Às vezes, tudo que você precisa fazer é sentar e assistir como o indivíduo interage com os outros. Esta é uma boa opção, não se colocar em uma posição ameaçadora. As pessoas simplesmente ficam na defensiva quando alguém é considerado ameaçador, e estabelecer um ponto de referência de forma eficaz deve ser feito de forma mais inofensiva possível.

Quanto tempo leva?

Então, quanto tempo demora para estabelecer um ponto de referência? Se for alguém conhecido há muito tempo, é apenas questão de prestar atenção para as pistas que tem observado ao longo dos anos. Até agora deve ter notado como responde e como se comporta naturalmente. No entanto, para novas amizades você pode levar uma hora ou mais para obter todas as informações que precisa para fazer uma leitura básica da linguagem corporal.

Lembre-se que uma pessoa leva cerca de 15 minutos para relaxar, o que significa que você terá que levá-los, de forma consciente, a um estado relaxado antes de iniciar seu ataque de "ponto de referência". Você deve parecer inofensivo. Você pode iniciar uma pequena conversa sobre tópicos neutros ou fazer alguma pergunta tirando dúvidas, fingindo que está confuso ou perdido.

Subcategorias de linguagem corporal

Nem todos enrugam o rosto ou sorriem quando sentem uma emoção em particular. Lembre-se, as pessoas têm diferentes pontos de referência. Na maioria dos casos as mudanças são pequenas e sutis, então você deve prestar muita atenção na mudança antes de compará-lo com seu ponto de referência.

Em seguida, eu vou mostrar uma visão geral das subcategorias de linguagem corporal.

Olhos

Considere a quantidade e intensidade do contato visual. Isso é quase sempre dividido em 3 categorias: a pessoa que procura constantemente seus olhos, a pessoa que se nega a olhar nos seus olhos, e quem olha em seus olhos por curtos períodos de tempo. Quando as pessoas pensam é natural que os olhos façam movimentos diferentes. Estes movimentos oculares (não-visuais)

vão ajudá-lo a determinar se uma pessoa está tentando se lembrar de uma imagem, de um som, ou se está tentando inventar algo. Mais de 80% da população quebra o contato visual quando mente. No entanto, algumas pessoas mantêm o contato visual para ver se estão acreditando em suas mentiras. Além disso, observe as pistas transculturais. Em algumas culturas o contato visual é considerado agressivo, especialmente quando você está falando com alguém mais velho.

Tom de voz

Ele fala rápido, alto, macio ou lento? Preste muita atenção às alterações de voz e quando isso ocorre durante o curso da conversa. Como mencionado antes, alguém que está mentindo é menos assertivo. A tensão crescente quando se mente provoca mudanças sutis ou drásticas na voz. Uma pessoa poderia gaguejar de repente porque o cérebro é forçado a inventar algo crível. Ainda que isso não é exatamente parte da "linguagem corporal", verá que este fator fornece excelentes resultados quando se lê uma pessoa.

Posição

Este termo se refere a maior parte da linguagem corporal. Se refere a como uma pessoa move suas mãos, pés e cabeça. Basicamente, como se expressa, em geral. Você vai notar que uma pessoa que mente tem uma linguagem corporal incongruente. Você se surpreenderá com a forma como os pés podem ser reveladores, especialmente quando uma pessoa está sentada. A inclinação da cabeça, o ângulo das mãos durante um aperto de mão, e até mesmo a altura do ombro pode revelar muito durante uma conversa.

Postura e distância

A pessoa está em uma posição aberta ou parece que está fechada em si mesma? A posição pode ser algo confuso no início, porque enquanto uns cruzam os braços por insegurança, outros o fazem para "preservar" seu poder. E é por isso que é importante

observar a pessoa quando está em um estado de conforto. Além disso, a distância de um indivíduo para outro também conta. Está tentando invadir seu espaço pessoal ou se esforça para ficar tão longe quanto possível?

Foi estabelecido que o espaço informal entre duas pessoas é de cerca de 60 centímetros. Lembre-se, no entanto, que é típico, em algumas culturas, dois estranhos falarem com menos de 60 centímetros entre eles. Os amigos próximos e os amantes tendem a estabelecer mais contato tátil.

Nos capítulos seguintes, falaremos mais sobre partes específicas do corpo e linguagem corporal, mas primeiro certifique-se de ter estabelecido o seu ponto de referência.

Tipos de comportamentos

Antes de prosseguir eu quero explicar que há duas importantes categorias de comportamento humano.

- **Comportamento de bloqueio:** os comportamentos de bloqueio ocorrem quando a pessoa se sente ameaçada ou está enfrentando um assunto que não gosta, ou seja, se sente desconfortável ou ameaçada. Há vários tipos de comportamentos de bloqueio, como esfregar os olhos ou desviar o olhar para longe, e os veremos em seguida.

- **Comportamento tranquilizador:** ao contrário do comportamento de bloqueio em que a pessoa está tentando bloquear o que está acontecendo, o comportamento tranquilizador ocorre quando a pessoa está tentando se acalmar. Esfregar a cabeça é um comportamento reconfortante, porque quando éramos pequenos, nossos pais acariciavam nossas cabeças para nos fazer dormir. Outros comportamentos deste tipo são: acariciar o pescoço, testa ou bochecha, acariciar os braços, esfregar as palmas das mãos, brincar com joias ou com o cabelo, etc.

Capítulo 4 - Expressões faciais

Fato interessante: Os homens são muito menos expressivos do que as mulheres. As mulheres fazem uma média de seis expressões faciais em 10 segundos, enquanto os homens fazem apenas duas.

A maioria de nós olha para a face do nosso interlocutor muito mais tempo do que para qualquer outra parte do seu corpo. A face é um verdadeiro mapa de nossas emoções. As emoções humanas se manifestam principalmente na face, enquanto o resto do corpo só manifesta como ele está lidando com essa emoção.

Ler expressões faciais é relativamente fácil quando um indivíduo não está tentando esconder sua expressão. No entanto, como mencionado anteriormente, a maioria das pessoas são hábeis em manipular suas expressões faciais para esconder suas emoções. Expressões faciais podem ser controladas se conscientemente pensarmos nelas, mas é impossível controlar o tempo todo, especialmente quando sentimos uma emoção intensa. Então, o que nós olhamos são as "microexpressões".

As microexpressões são definidas como mudanças muito pequenas e curtas (entre 1 e 1,25 segundos) na expressão facial se revelam o que uma pessoa está pensando ou sentindo. Estas microexpressões são reflexos involuntários que ocorrem quando uma pessoa está tentando esconder alguma coisa ou não está certa do que sente.

Dr. Paul Ekman, de quem se pode dizer que é o pai no campo de microexpressões, descobriu mais de 10.000 expressões faciais, no entanto, confirmou que há sete expressões universais que têm o mesmo significado, independentemente de idade, sexo ou cultura. Estas expressões universais são nojo, raiva, medo, tristeza, alegria, surpresa e desprezo. Dr. Ekman se deu conta de que, em todo o mundo, desde as tribos remotas em Papua Nova Guiné, os empresários no Japão, até os adolescentes norte-americanos fazem estas mesmas sete expressões faciais quando experimentam as emoções correspondentes.

Ele também descobriu que pessoas cegas de nascimento também fazem as mesmas expressões faciais, apesar de nunca terem visto o rosto de uma pessoa. Aprender a ler as sete microimpressões universais é incrivelmente útil para a compreensão das emoções e dos pensamentos das pessoas.

Você descobrirá que, se imitar uma das expressões faciais começará a sentir a mesma emoção relacionada. As emoções não só causam expressões faciais, mas o inverso também é verdadeiro, ou seja, as expressões faciais também podem causar emoções. Isto pode ser muito útil quando se tenta descobrir o significado da expressão facial de uma pessoa.

Quando falo com alguém e este faz uma expressão universal, sempre tento imitar a expressão e ver quais as emoções que surgem em mim. Esta é uma maneira muito simples de se sentir literalmente como a outra pessoa se sente.

A seguir descrevo cada uma das sete emoções universais e outras microexpressões gerais. Eu o encorajo a praticar essas expressões no espelho para que você possa experimentar, em si mesmo como se veem e, mais importante, como se sentem.

Repulsa

A repulsa reflete sentimentos de aversão a qualquer assunto. Também indica objeção a algo imoral. Esse sentimento serve para afastar a pessoa de qualquer coisa tóxica, suja ou ofensiva. A repulsa por uma pessoa causa indiferença.

A ponta do nariz está enrugada.

O lábio superior está levantado.

Começa a formar uma linha logo abaixo da pálpebra.

As bochechas se levantam e começam a formar "pés de galinha" ao redor dos olhos.

Pense que sente um mau cheiro. Isso é exatamente a mesma expressão que ela faz quando fica com nojo.

Ira

A ira ocorre quando a pessoa sente que algo deve mudar urgentemente. Eles pensam que algo injusto aconteceu ou que perderam algo e precisam agir o mais rapidamente possível. Quando a raiva não é controlada pode levar a vingança e violência, que dá origem ao ódio.

À parte da vingança, o ódio pode se expressar passivamente (mau humor) e ativamente (indignação).

Entre as sobrancelhas aparecem linhas verticais.

As sobrancelhas ficam unidas e ligeiramente para baixo com a pálpebra inferior tensionada.

As narinas dilatam junto com a mandíbula inferior que fica sobressaliente.

Os olhos incham com um olhar duro.

Os lábios estão quase sempre pressionados juntos, formando uma linha reta. Em outros, os lábios podem estar abertos em uma forma quadrada, especialmente quando falam.

Medo

As sobrancelhas são levantadas juntas, formando uma linha reta.

A parte branca superior do olho é observada, mas a parte inferior permanece oculta.

A pálpebra superior é levantada ao mesmo tempo que fica tensa.

Aparecem rugas na testa, geralmente entre as sobrancelhas.

Os lábios ficam tensionados com a boca ligeiramente aberta.

Tristeza

A Tristeza é sentida quando uma pessoa experimenta ou antecipa uma perda irrevogável de algo que é valioso. Também ocorre quando algo indesejável acontece.

A tristeza intensa pode ser representada como agonia, angústia, sofrimento e dor. Danos à saúde, aos relacionamentos, aos bens materiais e a segurança, contribuem com a tristeza.

Pessoas que sofrem de tristeza tendem a memorizar, desvalorizar, substituir e negar o que foi perdido. Conforme eles aprendem a aceitar a sua perda, inevitavelmente, culpam alguém ou algo.

Quando não resolvido, a tristeza pode levar ao ódio, a vergonha e a vingança.

Os olhos, especialmente as pálpebras superiores, ficam baixas.

As partes internas das sobrancelhas são levantadas.

A pessoa deixa de focar seus olhos em um objeto.

Os lábios ficam um pouco relaxados e caídos nas extremidades.

Felicidade

A felicidade acontece por razões diferentes. Uma pessoa pode estar antecipando um lucro ou pode ser surpreendida por um evento desejado.

A felicidade está intimamente relacionada com a gratificação, que é a satisfação encontrada em trabalhar por seus objetivos.

Quando as pessoas sorriem, por causa da felicidade, mostram um sorriso Duchenne (explicado nos seguintes pontos).

Um sorriso Pan-Am, ao contrário de um sorriso Duchenne, sem rugas formadas ao redor dos olhos, mas as pálpebras inferiores são levantadas, indicando alívio.

As bochechas são levantadas formando uma ruga a partir da ponta do nariz até a ponta dos lábios.

As bordas dos lábios estão esticadas para cima, formando um arco.

Às vezes, a boca pode ser separada com os dentes expostos. No entanto, para algumas pessoas, é suficiente uma elevação da boca.

Pés de galinha se tornam visíveis nas margens dos olhos.

Os olhos parecem brilhar.

A pálpebra inferior também pode ficar tensa ou formar rugas.

Note que quando uma pessoa está fingindo um sorriso, os músculos nas margens dos olhos normalmente não se movem.

Surpresa

A surpresa é uma reação a qualquer ocorrência inesperada. Isso pode ter um significado positivo, negativo ou ambos (comovente ou exaltado), dependendo do contexto.

Uma pessoa que sabe o que vai acontecer não pode ser surpreendido. Esta reação é o efeito fisiológico de aumentar a concentração de uma pessoa.

Observe que as sobrancelhas devem ser ligeiramente levantadas com uma curva definida mostrando surpresa.

Os brancos dos olhos também podem estar mais visíveis, enquanto as pálpebras abrem mais que o habitual.

Deve ser capaz de perceber a formação de rugas horizontais na testa.

A pele logo abaixo da sobrancelha deve ficar ligeiramente esticada com surpresa.

A mandíbula ligeiramente para baixo, um pequeno espaço é criado entre os dentes. No entanto, a boca não se estica nem se comprime.

A surpresa pode também ser misturada com outras emoções. A expressão facial de surpresa com medo difere de uma surpresa feliz. Como sempre, considere o contexto. Por que a pessoa está surpresa? Positiva ou negativamente?

Desprezo

Desprezo é o sentimento de superioridade sobre outra pessoa ou desaprovação das ações. As pessoas também mostram o desprezo de lidar com a derrota ou humilhação, em um esforço para elevar sua posição. Aqueles que sentem desprezo aproveitam o sentimento de superioridade que lhes dá. É o oposto de compaixão.

Os lábios são ligeiramente elevados em um dos lados do rosto.

O queixo pode estar elevado para permitir que a pessoa olhe, de cima para baixo para os demais.

Os olhos parecem fulminar uma pessoa.

A cabeça é inclinada para um lado. E se pode detectar um sorriso sinistro.

Aflição

Aflição ocorre quando uma pessoa enfrenta uma situação difícil. Ela está em um estado de desespero, mas ainda assim não quer se render. A aflição provoca dor na mente e no corpo.

A mandíbula é apertada.

Os lábios são pressionados ou fechados.

As mãos podem tocar ou esfregar a testa, indicando que a pessoa está tentando pensar em uma solução para um problema.

Vergonha

A vergonha ocorre quando as pessoas se sentem mal sobre si mesmas. Há um forte sentimento de impotência e incompetência. Originado de sentimentos de inferioridade e desaprovação de suas próprias ações. Eles se sentem como se não conseguissem alcançar em seus próprios padrões. Se usado como alavanca, o constrangimento pode motivar uma pessoa a fazer melhor da próxima vez. O próprio termo origina-se do termo "skem" Indo-Europeu que significa cobrir ou ocultar. O oposto da vergonha é o orgulho.

Aqueles que têm vergonha, evitam o contato com os olhos quando falam.

A cabeça se inclina para frente.

As mãos tendem a cobrir o rosto, ou os dedos podem ser colocados no osso da testa.

Os lábios estão ligeiramente pressionados ou fechados.

Culpa

A culpa está fortemente relacionada ao constrangimento, mas não são semelhantes. As pessoas se sentem culpadas quando as suas ações prejudiciais ferem alguém ou os expõe. A vergonha é muito pessoal, ao contrário da culpa.

A culpa nasce do sentimento de que alguém pensa mal de você por causa de suas ações, e não pelo que você é. Sente empatia

para com a pessoa que machucou ou de quem tomou vantagem e se aproveitou, mas recusa-se a aceitar as consequências.

As pessoas culpadas olham para baixo, porque eles perdem a confiança e assertividade.

A maioria das pessoas tentam evitar o contato dos olhos, especialmente com estranhos que sabem do crime que cometeram.

Como na vergonha, as partes internas das sobrancelhas se levantam em arco para produzir um olhar um pouco assustado e submisso.

Os lábios são apertados e fechados.

Angústia

A ansiedade se caracteriza por sentimentos de dor intensa (físico ou emocional) e ansiedade. A ansiedade é difícil de esconder. As pessoas com tendências narcisistas experimentam com maior frequência a angústia em forma de ciúmes extremo, ódio, raiva, etc.

Os olhos podem lacrimejar.

Os lábios são levemente arqueados para baixo.

Se a pessoa está com dor intensa, a boca pode aparecer ligeiramente aberta com as mandíbulas relaxadas.

Se a pessoa está experimentando a dor, o lábio superior e bochechas parecem levantadas. As partes internas das sobrancelhas estão levemente erguidas.

Podem se formar linhas entre as sobrancelhas.

Alívio

Sente alívio quando algo que era temido já passou. A Pessoa sente alívio e fica relaxada e até feliz.

As pontas externas das sobrancelhas relaxam.

Os músculos faciais, geralmente, relaxam.

Os lábios ficam relaxados e um pouco separados. Algumas pessoas sorriem.

Algumas pessoas suspiram. Os ombros também ficam relaxados e se encurvam menos.

Inveja

A inveja é caracterizada pelo desejo de ter o que os outros têm. O objeto de inveja pode ser um bem material ou status. As pessoas invejosas não estão satisfeitas quando algo de bom acontece com alguém, porque tinha que ter acontecido com eles. A inveja é sempre egoísta e autocentrada. Ela não pode ser satisfeita. Quando você tem algo maior e melhor, uma pessoa invejosa quer.

Os olhos estão focados no objeto de inveja. Geralmente a pessoa olha através do canto dos olhos, porque eles querem esconder a sua admiração por esse objeto ou pessoa.

A cabeça está levemente erguida.

Os lábios, por vezes, mostram um sorriso irritado.

Quando as pessoas fingem um sorriso, quando tem inveja, em vez de o sorriso causar rugas nos olhos, as bochechas sobem.

Frustração

A frustração é uma mistura de raiva e desespero. Uma pessoa frustrada pode mostrar expressões de desprezo ou aversão.

As pontas internas das sobrancelhas ficam arqueadas, como franzindo a testa. No entanto, quando a raiva é mais forte do que o desespero, elas podem baixar-se e ficar juntas.

Os olhos podem se fixar no objeto de frustração.

O conjunto de músculos faciais ficam tensionados, mas a tensão está focada nos músculos dos olhos e sobrancelhas porque o cérebro está se esforçando para chegar a uma solução.

A boca pode parecer ligeiramente como um bico e os lábios estão separados.

A pessoa pode respirar profundamente para evitar ficar oprimido.

Estresse

Estresse não é, exatamente, uma emoção, mas ele vai ser de grande valia para ajudar a distinguir entre a frustração e angústia. Uma pessoa está estressada quando há muitas coisas em sua mente. Se sente pressionada por todos os lados. Sua vida profissional e pessoal parece estar sob pressão. Ele está tentando intensamente encontrar soluções para seus problemas.

As sobrancelhas pressionam para baixo as pálpebras superiores.

As bordas externas dos olhos parecem caídas. Há uma sombra sob os olhos devido o aumento da retenção de água.

O lábio superior pode estar levantado e os lábios aparecem separados (mas não esticados).

As bordas externas da boca parecem ligeiramente curvadas para baixo.

Antes de concluir este capítulo, você deve saber que as expressões faciais de uma pessoa podem ser escondidas pelo cabelo, especialmente em mulheres. Olhe com cuidado se alguém está tentando se esconder atrás de seu cabelo ou constantemente toca o seu cabelo. Isso pode indicar que se sente tenso. Além do mais, aqueles que usaram injeções de Botox mostram uma gama limitada de expressões faciais devido à rigidez muscular.

Um sinal de alerta muito comum e fácil é quando uma pessoa está sorrindo, mas seu sorriso provoca muito pouco movimento na parte de superior do seu rosto, ou quando seus olhos e sobrancelhas mostram uma emoção completamente diferente. Por exemplo, quando a pessoa sorri, mas os olhos se abrem como se estivesse com pavor ou as sobrancelhas se abaixam como sinal de raiva. Fazem isso para se distrair da verdadeira emoção que estão sentindo.

Capítulo 5 – Movimento dos olhos e mãos

Fato interessante: as mulheres são melhores do que os homens para enviar e ler gestos de linguagem corporal. Um estudo pediu a um grupo de mulheres e um grupo de homens que decifrasse uma cena de um filme sem áudio. As mulheres tiveram um sucesso de 87%, enquanto os homens apenas 42%. É interessante que os homens homossexuais tiveram um nível de acerto semelhante ao das mulheres.

Significados dos movimentos oculares

O movimento dos olhos é um tema básico em programação neurolinguística (PNL). Estudos mostram que, dependendo de onde você estiver vendo uma pessoa, pode estar acessando diferentes partes da sua memória.

Então, vamos ver alguns dos movimentos oculares, com os quais deve estar atento ao procurar decifrar o que alguém está pensando.

Olhos fixos

Quando os globos oculares são fixos em você, isso significa que a pessoa está recebendo passivamente as informações fornecidas. O foco é intenso e para a maioria das pessoas, isso é uma indicação de confiança.

Quando está falando com alguém cujo foco dos olhos é direto aos seus, então, há uma boa chance de que esteja dizendo a verdade. Mas como mencionado acima, algumas pessoas podem focar a vista para ver como você processa as suas mentiras.

Piscar

De acordo com estudos, as pessoas piscam menos quando eles estão pensando fixamente em alguma coisa, e mentir precisa de muita função cognitiva.

Por isso, é lógico que uma pessoa que está mentindo não pisca tão frequentemente como alguém que está dizendo a verdade. Note também que piscar excessivamente pode significar nervosismo ou tensão.

Superior direito - Construções visuais

Note que, quando digo direito, eu quero dizer o direito dessa pessoa, e não o seu lado direito.

Isto significa que está acessando o seu lado direito do cérebro, responsável pelo acesso a imagens e o processo criativo que significa, essencialmente, "criar uma imagem" para uma resposta.

As sobrancelhas também podem ser reveladoras, com as extremidades internas das sobrancelhas ligeiramente arqueadas para cima.

Esta é uma microexpressão relativa ao temor porque mentirosos inexperientes têm algum medo de ser descoberto.

Por exemplo, vamos dizer que você pede a alguém para imaginar um crocodilo cor-de-rosa. A posição ocular mais comum seria em direção ao "superior direito" porque a pessoa está se esforçando para imaginar uma coisa que não existe.

Superior esquerdo - Lembrança visual

Se olhar para a direita é sinal de mentira, então, olhar para a esquerda é um sinal de que está falando a verdade.

Então, qual é a diferença ao observar o olhar de uma pessoa? Basicamente, ao olhar para a esquerda, significa que uma pessoa está acessando o hemisfério esquerdo, responsável pela memória.

Quando uma pessoa olha para a esquerda está tentando se lembrar da imagem de algo, possivelmente, da resposta à sua

pergunta. Esta é uma reação genuína e é muito provável que a outra pessoa está dizendo a verdade.

Para a direita – Construção auditiva

Assim como o sistema " Superior direito", olhar diretamente para a direita é um indicador de mentira. A única diferença é que, neste caso, a pessoa está "inventado" um som.

Por exemplo, se você perguntar a alguém o que seus pais lhe disseram esta manhã e ela olhar para a direita pode indicar que ela está inventando uma resposta auditiva.

Para a esquerda – Lembrança auditiva

Olhar diretamente para a esquerda é um indicador de lembrança auditiva. A pessoa está, na verdade, lembrando de um som que ouviu, como quando se pergunta por uma canção e o indivíduo está reproduzindo a música em sua cabeça.

Para baixo e a esquerda - Sentimento

O que acontece quando uma pessoa está tentando lembrar o sabor, tato e cheiro de alguma coisa? Neste caso, os globos oculares são posicionados para baixo e à esquerda. Perguntas como: "Como você se sente?" produzirá este tipo de reação quando uma pessoa está dizendo a verdade.

Para baixo e a Direita - Pensamentos profundos

Finalmente, um movimento do olho em direção "para baixo e a direita", que basicamente indica pensamentos profundos. Esta é a direção dos olhos quando alguém está tendo um diálogo interno ou falando consigo mesmo.

*** Observe que as direções (esquerda, direita) são observações em pessoas que são destros. Para os canhotos ocorre o oposto ***

Os estudos atuais revelam que os movimentos oculares não são tão confiáveis como indicadores de mentiras como se acreditava. No entanto, isso não significa que você deva descartar esta técnica. Você deve combinar esses recursos com outras técnicas, para desenvolver um método mais preciso para detectar mentiras. Lembre-se dos pontos de referência!

Não seja demasiado rígido quando tenta descobrir uma mentira. Lembre-se que sua mente consciente não é tão boa quanto o seu instinto para detectar os indícios de uma mentira.

Os movimentos das mãos

Os movimentos das mãos são, geralmente, mais fáceis de identificar do que microexpressões ou o movimento dos olhos, e também são indicativos das intenções da outra pessoa. Enquanto as expressões faciais são fáceis de esconder, os movimentos das mãos, não o são. Muitas pessoas não estão cientes de que o movimento das mãos é muito revelador sobre o que eles estão dizendo.

Os gestos das mãos são acompanhamentos naturais da fala. As pessoas que mentem quase sempre tentam eliminar os gestos das mãos, o que é um primeiro sinal a suspeitar. Os seguintes gestos indicam que a outra pessoa poderia estar mentindo.

Tocar a boca

Este gesto é muito comum em pessoas que estão mentindo. Tocar a boca pode significar pensamentos profundos e, quando combinado com o movimento dos olhos adequado, pode ser um informante muito eficaz.

Para outros, tocar a sua boca é um gesto inconsciente para "parar" a mentira ou para filtrar suas palavras quando dizem uma

mentira.

Fechar ou apertar as mãos

Este é, geralmente, visto como um gesto de autoconsolo em que o indivíduo se sente estressado ou nervoso por causa de algo.

Quando uma pessoa está dizendo uma mentira e está desconfortável com isso, talvez, inconscientemente, realize este movimento das mãos em um esforço para liberar o seu estresse e se sentir bem.

Coçar

Se coçar é quase sempre um sinal de desconforto. É muito comum em pessoas que mentem, coçar a ponta de seu nariz ou a parte de trás do pescoço quando estão inventando uma mentira.

Seu nariz tem nervos que, inevitavelmente, produzem coceira quando se mente. Não coçar pode causar suor no nariz.

Esconder as mãos nos bolsos

Este é um sinal de que tenta esconder alguma coisa. A pessoa que se afasta de seus pontos de referência e assume esta posição está quase sempre nervoso e não quer ser descoberto.

Outros movimentos das mãos que podem dizer o que uma pessoa sente são:

- Esfregar as mãos: Indica antecipação.
- Mãos esticadas com palmas abertas para cima: Indica franqueza.
- Mãos esticadas com palmas abertas para baixo: Indica confiança.

- Punhos cerrados: Indica preparação, firme determinação, ou que impera a raiva.

- Mãos sobre o coração: Indica sinceridade, embora nem sempre seja o caso. Uma pessoa com as mãos sobre o coração só está dizendo: "eu quero que você acredite no que estou dizendo".

- Apontar com um dedo: É sinal de agressão, um sinal de tomar o controle, como um pai repreendendo um filho.

- Colocar as mãos para baixo (especialmente sobre uma mesa): com os dedos e palmas das mãos viradas para baixo: é sinal de uma decisão final e absoluta. As pessoas que fazem este gesto com as mãos, não aceitam oposição ou sugestões.

Capítulo 6 - A voz e o corpo

Fato interessante: Em um estudo utilizando ressonância magnética foi detectado que nas mulheres são ativadas até 16 áreas do cérebro quando elas estão interpretando o comportamento de alguém, enquanto os homens só têm ativados entre 4 a 6 zonas.

Detectar mentiras através da voz e da linguagem

O que dizemos não é tão importante quanto a forma como dizemos. O tom de voz e escolha de palavras são excelentes maneiras de detectar mentiras e emoções escondidas. Em um estudo de 2004 constatou-se que os mentirosos são muito mais falantes e utilizam um terço a mais de palavras do que uma pessoa honesta. Isso ocorre porque os mentirosos tendem a fornecer mais detalhes para acreditarem em suas histórias. Uma maneira muito eficaz de detectar uma mentira é apenas ficar quieto e ouvir.

Lembre-se que o tom varia de uma pessoa para outra, e, portanto, observe também seu ponto de referência. Depois de definir a referência, esteja atento as seguintes alterações, porque eles são indicadores típicos que estão mentindo ou escondendo algo. Aqui as pistas verbais de engano.

Atrasar as respostas

Quando as pessoas atrasam as respostas ao repetir a sua pergunta ou respondem a algo como "deixe-me pensar..." muitas vezes, só estão ganhando tempo para inventar sua mentira. Estas são formas de evasão e devem ser vistas como sinais de alerta. Uma pessoa honesta vai querer dizer a verdade o mais rápido possível.

Responder com generalizações

Outra forma de as pessoas atrasarem a sua resposta para ganhar tempo para pensar em sua mentira é respondendo com generalizações. Por exemplo, um gerente pode perguntar: "Sabia

que você está roubando a empresa?". Se empregado responder: "Por que me pergunta isso?", este é um sinal de alerta.

Alterar o tema da conversa

Pessoas que mentem preferem ter uma conversa rápida, sem entrar no assunto. Se achar que uma pessoa com quem você está falando está mentindo, basta fazer uma rápida mudança de assunto de teste. A maioria dos mentirosos não terá nenhum problema com a mudança, alguns até mesmo relaxam após esta mudança de conversa. No entanto, uma pessoa honesta pode parecer um pouco confuso e pode até questionar a mudança de assunto.

Recomendações de punição

Se você perguntar a uma pessoa honesta qual deveria ser a punição para o delito de que estão falando, é muito provável que seja rigoroso na sua resposta. Se você perguntar para a pessoa culpada, provavelmente será branda.

Atenção: Alguns mentirosos patológicos podem ser extremamente manipuladores e sugerir punições graves, porque eles pensam que são imunes a punição.

Declarações enfáticas

Os mentirosos tendem a usar declarações de ênfase como "Juro por Deus", "Eu vou ser honesto". Pessoas honestas não precisam usar essas frases para reforçar o que estão dizendo, porque eles sabem que é verdade o que eles dizem.

O tom de voz

Os estudos sugerem que os desvios do tom normal de voz podem indicar mentiras. A voz de uma mulher pode aumentar quando mente, enquanto a voz de um homem pode diminuir. É por isso que é importante considerar a voz da pessoa de referência. Se

notar uma diferença significativa no tom de voz quando jogar um determinado tópico, pode ser um sinal de alerta.

Eu não faria

Os mentirosos usam frases como "eu não faria" em vez de dizer "eu não fiz". Por exemplo, "não te enganaria" em vez de "não estou te enganando". Esta é uma maneira subconsciente de evitar a mentira.

Longa inalação

Os mentirosos inexperientes podem "buscar força" inalando profundamente antes de responder. A respiração também pode se tornar mais rápida ou mais lenta enquanto tenta se acalmar.

Lamber os lábios

Mentir pode causar muito estresse para alguém que não está acostumado a isso. Isso pode deixar a boca seca, o que faz com que as pessoas que mentem, tenham a tendência de lamber os lábios com mais frequência do que o habitual.

Demasiado casual

Em alguns casos, um mentiroso age de forma despreocupada... demasiadamente despreocupada. Pode ser que boceje, revise as unhas e faça tudo para parecer muito normal.

Se a pessoa com quem você está conversando normalmente não age assim (ponto de referência), esse desvio pode ser uma maneira de esconder a sua mentira.

Dúvidas e pausas

Embora também possam ser sinais de ansiedade e nervosismo, dúvidas e pausas são indicadores de mentiras e invenções.

Obviamente, quando a pessoa está dizendo uma mentira está confusa, ou está apenas começando a inventar a mentira em sua mente, isso gera muitas pausas e expressões como "Hummm".

Sarcasmo

Alguns mentirosos que tentam não responder a uma pergunta direta quase sempre recorrem ao sarcasmo em um esforço para distraí-lo da verdade.

Eles também podem sugerir uma resposta, em vez de dar a resposta diretamente.

Escolha de palavras

Inconscientemente as pessoas que estão dizendo uma mentira se distanciam da história atual, como se estivessem observando o que aconteceu em vez de realmente agir. Por exemplo, você pode dizer "aquela mulher" em vez de "Monica Lewinsky".

Narração da História

Pessoas honestas muitas vezes contam a história com detalhes sensoriais. Mentirosos ensaiam a sua história, mas geralmente não incluem muitos detalhes sensoriais. Mentirosos também constroem uma grande história, uma grande introdução, enquanto as pessoas honestas vão direto ao ponto. Alguns especialistas sugerem que se peça ao mentiroso que desenhe a história depois de contá-la. Geralmente custa-lhes bastante fazer esboços de lugares e pessoas que não são reais. Em vez disso, as pessoas honestas (mesmo que elas não sejam bons em desenhos) podem ser muito rápidas fazendo um desenho tosco, porque elas podem extrair a imagem real de sua mente.

Em um estudo com dois grupos de pessoas foi pedido para descrever a experiência. Um grupo era honesto e o outro grupo estava mentindo. Verificou-se que 80% das pessoas honestas

descrevem a experiência de seu próprio ponto de vista, enquanto mentirosos descrevem a experiência vista de cima.

Observe suas respostas

Os mentirosos têm dificuldades em preencher os espaços, por isso é comum que apenas repitam o que você disse como pergunta. Por exemplo:

P: Você comeu o sorvete?

A: Não, eu não comi o sorvete.

Faça perguntas

Esta é uma técnica muito comum usada pela polícia para "fazer tropeçar" o indivíduo que está mentindo. Fazer perguntas sobre o assunto é uma técnica muito eficaz para detectar aqueles que estão inventando uma história.

Outra ótima maneira de pegar um mentiroso é pedindo a ele para contar sua história de trás para frente, mas fazê-lo de forma sutil. Muitas pessoas memorizam os eventos em ordem, assim que, uma pessoa que está lembrando um evento não tem dificuldade em falar sobre isso no sentido inverso, mas alguém que está simplesmente "criando" a história, terá dificuldades.

Capítulo 7 – Leitura da linguagem corporal

Os indicadores mais comuns de mentiras

Já revisamos algumas técnicas para detectar mentiras. Neste capítulo vamos aprofundar um pouco mais e aprender outros indicadores baseados na linguagem corporal.

Quando duas pessoas interagem tem uma grande quantidade de informações em que se concentrar e, muitas vezes, se esquecem de controlar seu corpo. Quando um mentiroso fala precisa:

- Manter uma falsa expressão.
- Alterar os detalhes da história com base em suas reações.
- Manter fatos falsos em sua cabeça.
- Pensar em como uma pessoa honesta relataria a história e tentar simular essas emoções.
- Tentar controlar o seu rosto durante a mentira.
- Tentar ajustar o tom de voz.

São muitas coisas que uma pessoa precisa se concentrar quando mente, e essa é uma das razões pelas quais podem aparecer uma série de sinais de alerta nas interações. Lembre-se que os dois aspectos mais importantes na detecção de mentiras são:

- Estabelecer as linhas base de comportamento da pessoa.
- Observar os grupos de sinais de alerta. Um único sinal de alerta não significa que a pessoa está mentindo.

Com isto em mente, vejamos as pistas mais comuns de enganos e a forma como os sinais de alerta aparecem durante as interações.

Imobilidade do corpo

Quando as pessoas controlam a parte superior do seu corpo, geralmente, é porque o seu sistema límbico está controlado. Quando alguém sabe que tem que mentir, geralmente se sente com medo e o seu sistema límbico diz para o seu corpo ficar quieto e não chamar a atenção.

Sorriso falso

É mais fácil controlar a metade inferior do nosso rosto, por isso é provável que os mentirosos finjam com sua boca as expressões que querem que você acredite.

Franzir os lábios

As pessoas geralmente franzem os lábios quando estão escondendo alguma coisa ou quando não estão felizes com a situação. Se perceber esse comportamento é uma boa ideia fazer perguntas abertas para descobrir o que está acontecendo.

Incoerência com o movimento de cabeça

Quando alguém está dizendo algo positivo normalmente assente num gesto de "sim". Quando dizem algo negativo balançam a cabeça em um gesto de "não". No entanto, se o movimento da cabeça não coincide com a mensagem verbal considere um sinal de alerta e aprofunde-se um pouco mais.

Comportamento atrasado ou incompatível

Pessoas honestas têm grande sincronia entre as suas palavras e gestos. Por exemplo, quando eles dizem que estão tristes imediatamente o semblante fica caído. Cuidado com pessoas que têm reações atrasadas ou desencontradas. Se alguém diz que está com raiva, mas levanta as sobrancelhas, como se estivesse surpreendido, é um sinal de alerta. Se ele diz que está preocupado, mas a microexpressão de preocupação demora a aparecer, é um sinal de alerta.

Distanciamento

Quando uma pessoa está se afastando de você, também pode ser indicativo de uma mentira. O movimento não é sempre óbvio. Na maioria dos casos, a pessoa simplesmente apoia a parte superior do corpo para trás. Em outros casos, um passo para trás é delator de uma mentira.

Apoiar as costas

Uma pessoa que mente tem a tendência, muitas vezes, de inclinar o corpo para trás depois de dizer uma mentira, como se estivesse tentando se distanciar da declaração que acabou de fazer. Ele também pode se recostar para trás em sua cadeira.

A parte inferior do corpo

Indivíduos que estão mentindo tendem a distanciar o corpo do seu acusador. No entanto, às vezes isso não é possível, então, observe seus pés. As pernas e os pés estão orientados de tal forma que não apontam para você?

Isto indica que a pessoa quer deixar a conversa e se sente desconfortável com o que está acontecendo, possivelmente, porque está mentindo.

Comichão no nariz

Um estudo científico da Universidade de Chicago descobriu que quando você mente, produtos químicos são liberados para o tecido nasal causando ligeiro inchaço. Este aumento do fluxo sanguíneo pode causar coceira.

Os pés

Poderia dizer que os pés são a parte mais "honesta" do corpo humano, uma vez que as pessoas não pensam em controlar seus

pés quando mentem; eles concentram sua energia no conteúdo verbal e o controle da parte superior do corpo. Evolutivamente eles também são a parte que reagem primeiro a uma ameaça, por isso é muito difícil controlá-los.

É recomendado que também observe os pés quando definir a sua linha de base. Quando faço entrevistas tento utilizar uma mesa de vidro ou, simplesmente, não usar mesa. Mesmo os jogadores de pôquer tendem a apertar os seus pés quando eles têm cartas boas nas mãos.

Observe os seguintes comportamentos quando estabelecer a sua linha de base e depois procure as diferenças à medida que interage com a outra pessoa:

- A velocidade com que sacode os pés. As pessoas tendem a sacudir mais os pés quando eles estão nervosos.

- A direção que aponta os pés do sujeito. Muitas vezes as pessoas, inconscientemente apontam seus pés em direção à saída, quando querem fugir de uma situação. O oposto também é verdadeiro, ou seja, eles apontam seus pés em direção à pessoa que os atrai ou em que está interessado.

Se a pessoa tem um pé à frente e um pé para trás com o calcanhar levantado significa que a pessoa está impaciente. É como se ele estivesse prestes a começar uma corrida.

- Pés posicionados em L. Significa que a pessoa não está totalmente envolvida na conversa. Literalmente, ele têm um pé fora da interação.

As pernas

Geralmente quando nos sentimos desconfortáveis ou ameaçados, separamos as nossas pernas para reivindicar território e nos preparar para o ataque. Quanto mais ampla a posição das pernas, mais confiada e dominadora a pessoa se sente. Por outro

lado, se uma pessoa tem as pernas juntas e apertadas, é sinal de que se sente vulnerável, tímida ou insegura.

Pernas cruzadas

Pernas cruzadas podem ter dois significados, por isso devemos estabelecer uma linha de base antes de descobrir o que indica para cada pessoa. Em primeiro lugar, as pessoas cruzam as pernas quando estão confortáveis e relaxados, e se sentem confortável com a outra pessoa. Por outro lado, os homens e as mulheres, também cruzam as pernas quando se sentem inseguros e vulneráveis. É um gesto inconsciente para proteger a área genital e ainda assim parecer menor e menos perceptível para outras pessoas que estão no ambiente.

Estudos mostram que quanto menos confiança se tem, mais apertado as pernas são cruzadas. Então, vamos ver algumas ligeiras variações de cruzamentos de pernas.

Pernas estreitas muito juntas ou apertadas: No contexto de negócios, as pessoas com pernas cruzadas tendem a se expressar com frases mais curtas, rejeitando mais propostas e lembram menos detalhes do que foi dito. No geral, quanto mais apertado as pernas estão cruzadas, mais fechada é a mente da pessoa naquele momento.

Perna cruzada em L: é quando alguém tem seu tornozelo descansando em seu joelho em uma posição mais aberta. Pessoas nesta posição tendem a sentir-se mais argumentativas e competitivas.

Tornozelo na panturrilha: quando uma mulher (os homens raramente fazer isso) cruzam as pernas e colocam o tornozelo apoiado na panturrilha, geralmente isso significa que se sente tímida.

Panturrilha em paralelo: quando uma mulher, geralmente de saltos, cruza as pernas e as panturrilhas ficam paralelas. Pode

parecer estranho, mas esta é uma posição muito atraente para os homens porque eles não podem sentar-se dessa maneira, e é um lembrete da feminilidade das mulheres.

O torso e os braços

O comportamento do torso é muito fácil de observar, especialmente quando você está falando com uma pessoa que se encontra atrás de uma mesa. A seguir veremos os sinais em que você precisa prestar atenção:

A inclinação do tronco

O tronco de um indivíduo se inclina para frente em relação à pessoa ou ao tema que lhe interessa. Por outro lado, o tronco se inclina para trás quando o indivíduo se sente ameaçado ou quando ouve algo que não gosta. No caso de mentiras, os indivíduos tendem a inclinar-se para trás, porque inconscientemente tentam fugir da mentira. Pode assistir a vídeos de debates presidenciais e os candidatos vão se inclinar para trás quando seus adversários fizerem qualquer acusação.

Esterno clavicular

O esterno clavicular é o buraco no pescoço exatamente onde as clavículas se encontram. As pessoas tocam essa área quando se sentem ansiosos, ameaçados ou inseguros. Este é um gesto tranquilizador. Mulheres se tocam com os dedos ou brincam com um colar que toque essa área. Os homens geralmente ajustam a gravata.

A tartaruga

Esta posição acontece quando a pessoa levanta os ombros em direção às orelhas. Isso ocorre quando ela perde a confiança ou se sente envergonhado. É, literalmente, tentar esconder-se em uma casca imaginária, semelhante a uma tartaruga. Cães fazem isso

quando eles são punidos. As crianças que ficam esperando fora da sala do diretor quase sempre adotam essa posição.

Buscando ar

Já reparou que as pessoas esticam seu pescoço como se procurassem ar? Isso acontece quando as pessoas se sentem desconfortáveis ou nervosas com um tema e se sentem enaloradas. As mulheres tendem a afastar o cabelo do pescoço. Este fenômeno ocorre por causa do aumento da adrenalina que, por sua vez, faz com que a circulação do sangue aumente, fazendo com que aumente a sensação de calor.

Objeto de bloqueio

As pessoas tendem a colocar objetos na frente do peito para se sentir mais seguros e protegidos. Os adolescentes colocam livros em seu peito. No mundo dos negócios as pessoas colocam suas xícaras de café em frente deles quando você fala sobre um assunto difícil.

Respiração pesada

Isso é bastante óbvio. Quando estamos nervosos ou ansiosos nosso corpo tenta transportar mais oxigênio para os músculos para se preparar para lutar ou fugir.

Pescoço

Quando alguém toca o pescoço é provável que seja um gesto para tentar se acalmar. Tocar no pescoço indica altos níveis de estresse, ansiedade ou preocupação. Este comportamento não significa que a pessoa está mentindo, mas que está ansioso sobre o assunto a ser tratado.

Eu tenho um amigo que constantemente toca o pescoço porque é, naturalmente, uma pessoa muito ansiosa. Seu comportamento de

linha de base inclui tocar o pescoço, muitas vezes, por isso não presto muita atenção a este gesto, porque eu sei que é normal em seu comportamento.

Braços cruzados

Os braços cruzados protegem os nossos órgãos vitais. Quando as pessoas se sentem inseguras, preocupadas, com medo ou ansiosas, muitas vezes elas cobrem o peito com os braços. Desta forma, protegem seus órgãos vitais. Quando os braços estão cruzados sobre o peito, o ritmo cardíaco é reduzido, fazendo com que a pessoa se sinta mais calma. É uma posição de defesa.

Infelizmente os braços cruzados não são apenas indicativo de uma posição defensiva, mas também que a pessoa está com a "mente fechada". Lembre-se que as emoções produzem comportamentos, mas o comportamento também desencadeia emoções. Os braços cruzados mostram uma atitude fechada e medo. Quando você vê outra pessoa com os braços cruzados, peça para sentar-se (se estiver em pé) ou lhe dê um copo de água para conseguir que, fisicamente, ela solte os braços e saia de sua mentalidade defensiva.

Braços cruzados e punhos fechados

Quando alguém tem os braços cruzados e os punhos fechados, significa que tem uma atitude mais hostil e agressiva do que quando simplesmente cruza os braços com as mãos relaxadas.

Braços cruzados e os polegares para cima

Quando alguém cruza os braços com os polegares posicionados para cima está mostrando uma atitude de segurança e superioridade.

Braços atrás das costas

Quando as pessoas colocam seus braços atrás das costas e seguram seus pulsos, estão enviando um sinal de confiança suprema. Políticos e membros da realeza britânica fazem isso muitas vezes. Este é um gesto poderoso, porque expõe as partes mais vulneráveis (virilha para os homens e o peito para as mulheres). Só uma pessoa com confiança suprema coloca seus braços nas costas dessa maneira. Muitas vezes os professores caminham na sala de aula nesta posição.

Reivindicação de território

Quando um sujeito coloca o braço em torno de outra cadeira ou estende os braços ocupando espaço em uma mesa, está demonstrando controle e dominação. As pessoas fazem isso no mundo dos negócios para provar que eles estão em uma posição de poder. Outra forma de avaliar o nível de confiança de um indivíduo é observar a posição de seus cotovelos na cadeira. Se colocar os cotovelos no interior da cadeira ocupando o menor espaço possível, geralmente denota baixa autoestima.

Mãos nos quadris

Normalmente esta é uma postura agressiva. As pessoas fazem isso quando se sentem ameaçados, mas querem demonstrar visualmente que eles estão preparados para lidar com a situação. Esta posição denota poder e confiança.

Segurar o queixo

Quando as pessoas, especialmente mulheres, colocam as mãos sob o queixo geralmente é um convite para uma maior interação. Este é um sinal de interesse e é normalmente visto em situações românticas de flerte.

Movimentos das mãos

Agitar ou mover repetidamente uma caneta ou qualquer outro objeto é sinal de nervosismo, se difere do comportamento observado na linha de base.

Comportamento dos polegares

Quando os homens colocaram suas mãos em seus bolsos deixando os polegares a mostra, demonstram virilidade e confiança. Isso ocorre porque os polegares chamam a atenção para os órgãos genitais. Se for homem não abuse desta posição, já que algumas mulheres a recebem como uma atitude demasiado agressiva.

A Proxêmica do corpo

A proxêmica é o espaço físico entre as pessoas e como se movem entre elas. Geralmente, o espaço íntimo se estende de 15 centímetros para 45 centímetros, o espaço pessoal entre 45 centímetros e 120 centímetros, e o espaço social entre 1,2 metros a 3,5 metros. Note-se que a proxêmica varia entre as culturas, e estes são valores culturais ocidentais.

O espaço pessoal é muito importante. Você pode dizer quão íntima é a relação entre duas pessoas só de assistir o espaço entre eles.

A proxêmica mais íntima é o toque. Quando se toca de forma adequada, o fato de tocar outra pessoa pode aumentar a confiança e conexão. Em um experimento realizado pela Universidade de Minnesota, uma moeda foi deixada em uma cabine de telefone e, em seguida, o pesquisador retornou a cabine e pediu a pessoa que estava usando se a tinha encontrado. Quando o pesquisador tocava o cotovelo da pessoa, 68% devolveram a moeda. Quando ele não tocava o cotovelo da pessoa, apenas 23% devolveram a moeda.

Você pode perguntar o que quero dizer, com tocar de forma "adequada"? Normalmente as áreas mais próximas do tronco são consideradas mais íntimas, e esse contato pode ser considerado

inadequado. Portanto, as áreas menos íntimas para contato são as mãos ou os cotovelos. Deixe para tocar na cabeça, pescoço ou tronco de alguém que você conhece bem.

A distância e ao toque não são os únicos elementos da proxêmica. O ângulo entre os indivíduos e a posição do organismo também são importantes. As pessoas que estão interessadas no que você está falando irão direcionar o corpo e os pés para você enquanto fala.

Os objetos também desempenham um papel importante na proxêmica. Como mencionei anteriormente, as pessoas colocam objetos em frente ao corpo quando se sentem ameaçadas ou vulneráveis. Quanto mais próximo do seu corpo segura um objeto mais inseguro se sente. As pessoas fazem isso com livros, bolsas, travesseiros e xícaras de café.

Capítulo 8 - Prática

Pratique

Vá até um café e observe as pessoas. Não preste atenção ao que eles estão dizendo, mas observe seus movimentos e faça suposições sobre o que eles estão pensando ou sentindo.

Obviamente não terá um ponto de referência para eles, mas esta sessão prática tornará mais fácil identificar os movimentos e sinais.

Você verá que a maioria dos movimentos indicativos são sutis e rápidos, e se não forem imediatamente capturados apenas passarão sem serem lidos. É fundamental praticar.

Uma vez que ganhe confiança que pode detectar esses movimentos, é hora de provar no campo!

Continue praticando suas habilidades

A informação contida neste livro é inútil se não colocar seus conhecimentos em prática. Você pode começar a assistir a entrevistas de políticos e celebridades na internet. Escolha aqueles que falam sobre uma questão sensível, como escândalos, confissões e questões políticas.

Com o conhecimento que você tem agora vai se surpreender como a linguagem corporal revela suas palavras.

Também pode escolher entrevistas com problemas já resolvidos ou que pelo menos, foram resolvidos em parte, para ver se você fez uma análise correta da linguagem corporal.

Programas de televisão sobre investigação de crimes também podem ajudar a praticar e ampliar seus conhecimentos, mas somente aqueles em que entrevistam os protagonistas.

Por que há "sinais" contraditórios nos mentirosos?

Provavelmente você está se perguntando por que a "preocupação" é um sinal que indica mentira, e a "imobilidade" também? Não se contradizem?

É por isso que enfatizo que deve primeiro estabelecer um ponto de base ou referência. É essencial. Este é um jogo de comparação. O que faz essa pessoa quando está dizendo a verdade? Se se mantiver quieto e calmo ao responder a uma pergunta ponto de referência, então há uma boa chance de ficar perturbado quando mente.

Basicamente, detectar mentiras através da leitura da linguagem corporal é um processo de eliminação. É por isso que é sempre mais fácil detectar uma mentira lendo alguém próximo.

E quanto as mentiras estudadas ou planejadas?

Como vai notar, muitos destes indicadores aplicam-se para a mentira "no momento". Isto é, quando o indivíduo foi obrigado a inventar uma mentira alguns minutos ou segundos antes de dizê-la.

As pessoas que já planejaram de antemão mentir, podem mostrar sinais mais vagos. Dúvidas, pausas e movimentos dos olhos podem desaparecer porque "criaram" a mentira antecipadamente.

No entanto, não se preocupe. Um jogador de pôquer tem sempre um delator. Se você conhece bem a pessoa há uma boa chance de você identificar os sinais que estão diferentes de seu ponto de referência.

Pode ser difícil detectar mentiras planejadas e praticadas, mas se suspeitar que algo não está certo pode fazer perguntas para

verificar o que a pessoa acabou de dizer. Eliminar a sensação de conforto mostrando que o que ele está dizendo não é claro para você.

Como conseguir que alguém forneça mais informações?

Depois de estabelecer a linha de base lembre-se de fazer perguntas abertas e esperar que o indivíduo responda. Então vamos ver algumas maneiras de fazer com que o indivíduo forneça mais informações.

Preencha o silêncio

Quando terminar de falar sobre o assunto pergunte se tem certeza que não quer acrescentar algo mais. Você vai se surpreender com a quantidade de informação que um mentiroso pode entregar neste momento.

Invada seu espaço pessoal

As pessoas se sentem um pouco abaladas quando invadem seu espaço pessoal. Traga sua cadeira ou dê um passo em direção ao indivíduo. Isso fará com que se sinta mais transparente e, muitas vezes, vai incentivá-lo a aprofundar um pouco mais.

Conte a história de uma forma diferente

Como eu disse, além de pedir a pessoa para desenhar a história, você também pode pedir para contar a história de trás para frente ou de diferentes pontos de partida. Pessoas honestas não têm problema nenhum com isso, enquanto que os mentirosos têm dificuldades em ordenar os eventos.

Sugira racionalizações

Mentirosos tendem a se sentir aliviados quando uma racionalização é proposta. Por exemplo, se alguém está roubando a

empresa poderia dizer "Eu entendo que isso está acontecendo na empresa, à medida que as pessoas precisam de mais para viver." Observe se a pessoa reconhece a razão assentindo com a cabeça ou sorrindo.

Relate uma versão pior

Conte ao indivíduo uma versão mais contundente do que acredita que aconteceu e veja se ele o corrige. Observe a reação dele. Por exemplo, digamos que seja seu filho e pergunta se ele pegou o dinheiro de sua carteira, e ele responde que não, mas paralisa a parte superior do seu corpo. Então, novamente, pergunte se ele pegou o dinheiro de sua carteira e o cartão de crédito. Se ele voltar a negar, mas desta vez gesticulando calorosamente, a sua reação diferente nas duas histórias mostra que uma é verdadeira e outra falsa.

É importante considerar que, mesmo as pessoas honestas, podem enviar sinais errados quando submetidos a uma pressão extrema. É por isso que é importante manter a calma durante a interação, e se suspeitar que a pessoa está nervosa, seja menos agressivo.

Capítulo 9 - Mais um passo

Revisamos os sinais do corpo para estabelecer o que alguém está sentindo ou pensando. Revisamos, também, as principais microexpressões e suas emoções correspondentes. Embora não seja o foco principal deste livro, vamos dar um passo adiante e ver como a sua própria linguagem corporal afeta em suas interações com os outros.

Sincronia e mimetismo

A sincronia e o mimetismo ocorrem quando seu comportamento imita ou reflete o comportamento de outra pessoa. Nós fazemos isso inconscientemente quando sentimos uma conexão com outra pessoa, mas podemos fazer intencionalmente para construir um bom relacionamento. Naturalmente, tem que fazer isso sutilmente e cautelosamente. Se perceberem que você está fazendo isso, pode produzir o efeito oposto. Uma maneira muito eficaz de construir a harmonia é imitar o ritmo e tom de voz da outra pessoa.

Ângulo entre as pessoas

Foi descoberto que quando duas pessoas se sentam em uma mesa exatamente em frente ao outro são capazes de lembrar menos informação do que foi falado. Nesta posição, as outras pessoas se percebem como mais antagônicas. Em uma entrevista é melhor estar sentado ou em pé em um pequeno ângulo com a outra pessoa. Esta é uma posição muito menos ameaçadora e diminui inclusive a frequência cardíaca de ambos os participantes.

Escolha de assentos

Além da escolha da localização dos assentos para evitar estar em uma posição diretamente oposta a outra pessoa, também deve evitar sentar em sofás baixos ou cadeiras que farão com que pareça pequeno e fraco. Se tem que se sentar em um pequeno sofá, se sente na borda para você não ter que se inclinar. Se usar uma cadeira, certifique-se de descansar os braços nos apoios da cadeira em vez de mantê-los contra seu corpo. Manter os braços junto ao

corpo quando sentado também faz com que pareça uma pessoa fraca.

Como criar uma grande primeira impressão

A maioria das pessoas julgam sua presença dentro dos primeiros 10 segundos, e provavelmente nunca mudem de opinião. A seguir estão algumas maneiras de começar com o pé direito quando conhecer alguém e, assim, criar uma boa impressão.

Apertos de mão

Apertos de mão são extremamente importantes. Um aperto de mão dominante é quando a pessoa que está tentando dominar inclina a palma da mão um pouco para baixo, assim, a pessoa mais fraca fica com a palma para cima e o interior do seu pulso exposto. Muitas vezes você vê os políticos que disputam no aperto de mãos quando estão na câmera. Se você pensa em fazer isso e sentir que ela tenta virar o lado, tenha cuidado com a agressividade e sentimentos de superioridade desta pessoa.

Evite os maus dias

As pessoas que vão a um evento depois de ter um mau dia, normalmente seguem tendo um dia ruim. Se você não está de bom humor as outras pessoas capturam suas expressões faciais, seus comentários e linguagem corporal. Antes de sair encontre uma maneira de quebrar o clima. Uma maneira muito eficaz para mim para quebrar estados negativos é assistir vídeos engraçados no YouTube.

PALAVRAS FINAIS

Algo para se manter em mente ao tentar ler uma pessoa é que você nunca deve deixar a outra pessoa saber o que você está fazendo. Da mesma forma, não deve contar aos outros "como" descobriu que eles mentiram. Embora microexpressões não sejam voluntárias, movimentos de mãos, pés e tom de voz podem ser facilmente manipulados com alguma prática.

Espero sinceramente que este livro tenha ajudado você a compreender os conceitos básicos para detectar mentiras através da linguagem corporal. A interpretação da linguagem corporal é uma arte baseada na ciência. As pesquisas mostram o que os nossos corpos fazem quando experimentam certas emoções. É importante lembrar que não existe uma expressão única que signifique que alguém está mentindo. Cada comportamento deve ser avaliado no contexto específico e ser relacionado com outros sinais.

Ler as pessoas exige foco e concentração. Você não pode fazer uma leitura enquanto olha para seu Smartphone. Se concentrar totalmente em alguém, não só vai ajudá-lo a fazer uma leitura melhor, mas também vai mostrar a outra pessoa que você está verdadeiramente interessado nela.

O primeiro passo foi a leitura deste livro. O próximo passo é estabelecer parâmetros e usá-los para observar e ler as pessoas em suas interações diárias. A única maneira de fazer com que isso funcione é sair e praticar. Deixe o medo e a dúvida. Basta sair e se divertir praticando suas novas habilidades. E lembre-se de manter as coisas simples.

Obrigado por comprar e ler este livro. Desejo a você, muito sucesso.

Obrigado e boa sorte!